



Datenblatt

Machen Sie mehr Umsatz mit Ihren Leads!

Effektives Opportunity-Management mit Installateuren und dem Handel

Gute Leads generieren ist das Eine. Aber was passiert mit den kostbaren Interessenten, die durch aufwändige Marketing-Maßnahmen gewonnen wurden? Nur zu oft gehen sie auf dem Weg zum Händler oder Installateur verloren. Oder sie werden an den Falschen gegeben. Oder sie landen in einer Vielzahl komplizierter Excel-Listen. Eine Studie der Gartner Group behauptet gar, 70% aller Leads werden gar nicht bearbeitet. Warum? Es fehlt eine zentrale Stelle, die alle Beteiligten von überall einsehen, aktualisieren und bearbeiten können: Händler und Installateure ebenso wie der Hersteller. Die Konsequenz: ein Großteil Ihres Verkaufspotenzials bleibt ungenutzt. Und die Customer Journey frustrieren!

So machen Sie mehr Umsatz mit Ihren Anfragen und Interessenten!

Effektives Opportunity-Management mit dem leadtributor

Nie wieder bleiben Leads zu lange liegen oder werden nicht bearbeitet! Ab jetzt werden Anfragen und Interessenten automatisch dem perfekt geeigneten Installateur oder Händler angeboten. Und zwar auf Basis von frei zu definierenden Kriterien, wie der regionalen Nähe, Kompetenz oder Kundenzufriedenheit. Auch die Berechnung der größtmöglichen Kaufwahrscheinlichkeit kann in die Verteilung einfließen. Das webbasierte System bietet allen Beteiligten Zugriff auf alle relevanten Informationen zum Interessenten. Selbstverständlich können sich alle Parteien über Chats zu jeder Anfrage abstimmen. Auch können Dokumente zu jedem Interessent verwaltet werden (Messeberichte, Marketingmaterial, Konfigurationen, Angebote, Verträge, etc.).

Ob Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung, Großhandel oder Installateur – alle Parteien bekommen Ihre völlig eigene Sicht und können effektiv miteinander arbeiten. Über intelligente Motivations- und Eskalationsmechanismen wird die Bearbeitung der Leads durch den Vertriebspartner sichergestellt. Alle Bearbeitungsschritte sind transparent. Ein Push-/Pull-Reporting wird individuell für alle Parteien erstellt und spiegelt die relevanten KPIs wieder.

Der leadtributor gewährleistet nicht nur eine schnelle Leadbearbeitung auf hohem Qualitätsniveau, sondern erkennt sofort Abweichungen im Leadprozess, sodass umgehend Gegenmaßnahmen getroffen werden können.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- **25% mehr Umsatz in den Vertriebskanälen** durch eine schnellere und effizientere Bearbeitung der Leads.
- **30% freiwerdende Ressourcen** im Vertrieb: Vertriebsmitarbeiter sehen nun den Status aller Kundenanfragen schnell und einfach auf einen Blick. Ohne Aufwand. Ein individuelles Reporting wird jedem Beteiligten per Mail geschickt.
- **100% Transparenz und Datenkonsistenz**, da Informationen über Interessenten, Projekte und Kunden vom Vertriebspartner automatisch in das Unternehmen zurückfließen.
- **100% Steuerung der Customer Journey**, da Hersteller das Serviceversprechen des Kunden nun wieder in der eigenen Hand haben. Sie sind zurück im Fahrersitz!
- **Performance-Messung und Analyse** Ihrer Händler und Installateure nach Abschlussquoten oder Bearbeitungszeiten.
- **Messbarer ROI** in Marketing und Vertrieb



Bis zu 25% höhere Abschlussraten!

Der leadtributor ist...

- in nur einer Woche einsatzbereit
- kostengünstig
- umfangreich konfigurierbar
- eine Out-of-the-box-Lösung, die innovative, erprobte und leicht konfigurierbare Prozesse bereits mitbringt
- ein integriertes System: Schnittstellen zu CRM & Marketing Automation

Sie haben Interesse? Dann kontaktieren Sie uns!

Daniel Schwab
 leadtributor GmbH
 Grafinger Straße 6 | WERK1
 81671 München
 ☎ +49 89 716775940
 ✉ dialog@leadtributor.com
 🌐 www.leadtributor.de | www.leadtributor.com